

PERENCANAAN BISNIS PADA UMKM VEZARA COLLECTION

Yusbardini^{1*}, Marcello², Said Ashadi Cahyadi³

¹⁻³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara
E-mail: ¹⁾ yusbardini@fe.untar.ac.id

Abstract

The purpose of this service is to provide training in creating business plans for novice entrepreneurs. A business plan is a written document that outlines the external and internal elements involved in starting a new business. Typically, a business plan includes the company's main objectives and strategies. However, many MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) face challenges due to limited human resources with expertise in this area. As a result, their business plans are often created based on immediate needs rather than being thoroughly developed. Consequently, business owners, especially young entrepreneurs like Mrs. Desy, may encounter difficulties in the future as they run their businesses. To address this issue, the PKM Team aims to provide training on how to create a comprehensive business plan, offering valuable support to Mrs. Desy and other entrepreneurs in PGC. A well-crafted business plan is essential for achieving success in business ventures.

Keywords: Business Plan, Entrepreneur, HR

Abstrak

Tujuan dari pengabdian ini adalah memberikan pelatihan pembuatan rencana bisnis bagi wirausahaan pemula. Business plan adalah suatu dokumen cetak yang dibuat oleh pengusaha dengan menggambarkan atau memperhitungkan unsur eksternal dan internal dalam memulai usaha baru. Secara umum, hal yang dituangkan dalam dokumen business plan adalah tujuan utama dan strategi sebuah perusahaan. Keterbatasan SDM yang memahami bidang tersebut menjadikan penyusunan rencana bisnis yang dibuat UMKM hanya berdasarkan kebutuhan saja, bukan menjadi sebuah rencana yang matang. Sehingga muncul permasalahan yang dihadapi pebisnis atau umkm di kemudian hari pada saat bisnis tersebut dijalankan. Oleh karena itu Tim PKM perlu memberikan pelatihan cara membuat perencanaan bisnis (*bussines plan*) agar membantu Ibu Desy sebagai wirausahaan muda yang memiliki usaha di PGC dalam menata masa depan usahanya agar sukses dan menjadikan rencana bisnis sebagai kebutuhan bagi wirausaha untuk menjadikan bisnisnya sukses.

Kata kunci: Perencanaan Bisnis, Wirausaha, SDM

1. PENDAHULUAN

Membuka sebuah bisnis adalah hal yang membutuhkan kesungguhan dan kematangan langkah. Salah satu bentuk kesungguhan yang perlu ditunjukkan pebisnis adalah dengan membuat sebuah business plan. Namun, sayangnya tidak semua orang memahami cara membuat business plan yang baik dan benar. Business plan atau rencana bisnis adalah suatu dokumen tertulis yang perlu dipersiapkan oleh setiap pengusaha sebelum menjalankan bisnisnya. Umumnya, isi dokumen tersebut berisi tujuan, strategi, serta berbagai unsur eksternal dan internal yang perlu diperhitungkan dalam menjalankan

bisnis pada masa mendatang. Menurut Hisrich and Peters (1995), “*business plan* adalah suatu dokumen cetak yang dibuat oleh pengusaha dengan menggambarkan atau memperhitungkan unsur eksternal dan internal dalam memulai usaha baru. Secara umum, hal yang dituangkan dalam dokumen *business plan* adalah tujuan utama dan strategi sebuah perusahaan. Tujuan utama harus mampu ditunjukkan secara realistis dengan menjabarkan berbagai strategi di bawahnya. Misalnya adalah strategi SDM, pemasaran, keuangan, produksi, pengelolaan infrastruktur dan sebagainya.”

Bagi sebagian besar calon wirausaha membuat dan menyusun rencana bisnis sangat sulit, lain halnya bagi wirausaha yang sudah lama bergaul dengan dunia usaha menyusun rencana bisnis merupakan hal yang sangat mudah. Rencana bisnis yang baik menurut (Suryana : 2009) harus memuat aspek manajemen, pemasaran, keuangan, SDM, dan aspek teknis. Menurut penelitian Mahendra (2009: 345) menyatakan bahwa “seorang wirausaha yang baik adalah jika membuat rencana bisnis dengan matang akan meningkatkan keberhasilan usahanya. Karena rencana bisnis yang dibuat secara matang akan memberi manfaat bagi wirausaha itu sendiri di masa datang.” Sedangkan, menurut (Suryana: 2009) “Perencanaan usaha sebagai persiapan awal memiliki dua fungsi penting yaitu: (1) sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha, dan (2) sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.” Dengan demikian, rencana bisnis yang dibuat akan memberikan kemudahan dalam mengembangkan usaha di masa datang.

Banyaknya aspek yang akan dibuat dalam membuat rencana bisnis, membuat sebagian wirausaha UMKM menganggap bahwa menyusun rencana bisnis bukan menjadi keharusan karenanya mereka lebih memilih menjalankan usaha berdasarkan pengalaman mereka di dunia usaha, sehingga pembuatan dan penyusunan rencana usaha sering diabaikan. Keterbatasan SDM yang memahami bidang tersebut menjadikan penyusunan rencana bisnis yang dibuat hanya berdasarkan kebutuhan saja, bukan menjadi sebuah rencana yang matang. Sehingga muncul permasalahan yang dihadapi pebisnis atau umkm di kemudian hari pada saat bisnis tersebut dijalankan. Begitu pula yang selama ini bisnis yang dijalankan oleh ibu Desy di PGC. Bisnis pakaian muslim yang ada di pertokoan Pusat Glosir Cililitan lantai 2 Zona Kuning merupakan salah satu UMKM yang belum memahami betul langkah-langkah dalam membuat rencana bisnis, cara untuk meningkatkan keberhasilan usaha, dan bagaimana peran rencana bisnis sebagai alat untuk meningkatkan keberhasilan usaha. Oleh karena itu Tim PKM perlu melakukan pelatihan cara membuat perencanaan bisnis (*bussines plan*) agar membantu Ibu Desy sebagai wirausahaan dalam menata masa depan usahanya agar sukses dan menjadikan rencana bisnis sebagai kebutuhan bagi wirausaha untuk menjadikan bisnisnya sukses.

Komponen *Business Plan* terpenting yang perlu dibuat agar mempermudah bisnis dijalankan. Berikut ini komponen penting dari *Business Plan* yang perlu diperhatikan adalah :

1. Ringkasan Eksekutif .Ringkasan eksekutif ini seperti sebuah poster film yang menggambarkan seperti apa suasananya. Dalam konteks ini, ringkasan eksekutif perlu menjelaskan nama perusahaan serta gambaran makro bisnis yang hendak dijalankan. Misalnya seperti akan bergerak di bidang apa dan apa visi misi yang ingin Anda raih.
2. Pendahuluan .Sebagai pendahuluan, perlu menjelaskan terkait latar belakang perusahaan. Misalnya seperti orang-orang yang bekerja, struktur perusahaan,

pemilik saham, dan sebagainya. Dapat juga menjelaskan visi, misi, tujuan jangka pendek dan jangka panjang dalam kurun waktu tertentu.



Gambar 1. Mitra UKM VEZARA COLLECTION di PGC Cililitan Jak-Tim

3. Analisis Produksi/Jasa (Operational). Model bisnis secara umum terbagi menjadi dua, yaitu produk dan jasa. Jika hendak menjual produk, maka perlu menganalisis apa inti produknya dan bagaimana kemasannya. Dapat juga menentukan cara memproduksinya, apakah harus menciptakan barang baru atau memberikan nilai tambah pada sebuah barang tanpa mengubah bentuknya. Jika menyediakan jasa kepada pelanggan, maka perlu membuat sistem pemberian jasa, mulai dari persiapan hingga jasa selesai diberikan pada pelanggan. Jika menyediakan jasa kepada pelanggan, maka perlu membuat sistem pemberian jasa, mulai dari persiapan hingga jasa selesai diberikan pada pelanggan. Prinsipnya adalah menciptakan sistem produksi dan penyediaan jasa yang menarik, punya daya saing, dan relevan dengan pelanggan agar pelanggan bisa menikmatinya.
4. Analisis Pasar dan Pemasaran. Perlu menjelaskan analisis pasar yang telah ditargetkan. Di samping itu dapat juga menjelaskan bagaimana persaingan yang mungkin terjadi dengan kompetitor. Terkait bagian pemasaran, menjelaskan tentang bagaimana tujuan dan strategi pemasaran yang relevan dengan perusahaan.
5. Analisis SDM Setiap perusahaan pasti membutuhkan tenaga kerja agar mampu beroperasi. Ada berbagai divisi yang dibutuhkan dalam perusahaan dan setiap divisi membutuhkan orang-orang yang berbeda. Orang-orang dengan beragam

- kemampuan juga perlu dijelaskan agar bisa mengetahui bagaimana sistem operasi perusahaan.
6. Analisis Keuangan. Menjalankan bisnis membutuhkan modal, baik itu berupa uang, infrastruktur, dan lainnya. Perlu melakukan analisis keuangan untuk bisa mengukur kebutuhan modal, prediksi pemasukan, pengembalian modal, pengembalian investasi, dan juga kalkulasi daya ungkit dalam menjalankan bisnis.
 7. Peluang Bisnis (SWOT) dan Strategi. Setiap peluang pasti menghadirkan masalah yang wajib dihadapi. Pada poin ini, perlu menjelaskan masalah apa saja yang mungkin ditemui dan bagaimana cara menyelesaikannya. Dan Strategi yang perlu dilakukan untuk memenangkan persaingan.
 8. Rencana Eksekusi. Pada poin ini, perlu menjelaskan bagaimana mengeksekusi atau menjalankan rencana yang sudah dibuat. Mulai dari awal membuat, produksi, pemasaran, hingga mendapatkan keuntungan.
 9. Lampiran. Pada poin ini, dapat dijelaskan legalitas perusahaan, sertifikat, dan dokumen pendukung lain yang semakin bisa meyakinkan kualitas business plan.



Gambar 2. Komponen Penting Dalam Bussines Plan (Perencanaan Bisnis)

2. METODE PENELITIAN

Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan tahapan sebagai berikut :

1. Tahap awal pengabdian ini yaitu tahapan persiapan.
Pada tahap ini tim pelaksana kegiatan melakukan konsultasi dengan mitra yang lain. Kemudian melakukan survey dan observasi terhadap kegiatan yang selama ini dilakukan mitra yang bersangkutan.

2. Tahap kedua yaitu tahap pelaksanaan kegiatan pengabdian.
Pada tahapan ini tim PKM melaksanakan kegiatan pkm secara daring, tim Tim PKM langsung memberikan materi bagaimana cara membuat bussines plan yang baik dan benar. Setiap peserta pengabdian mendengarkan paparan dari narasumber selama proses pelatihan berlangsung.
3. Tahap ketiga yaitu tahap tanya jawab
Pada tahap ini peserta pelatihan diperbolehkan menanyakan berbagai macam masalah sekitar pembuatan bussines plan. Factor factor apa saja yang perlu dipersiapkan agar bisnisnya lancer dan berhasil.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada tanggal 2 Juli 2023 untuk mencari solusi akan permasalahan yang timbul dari UMKM Vezara Collection tentang kendala kendala dalam membuat perencanaan bisnis sehingga akan meningkatkan keberhasilan usahanya. Karena rencana bisnis yang dibuat secara matang akan memberi manfaat bagi wirausaha itu sendiri di masa datang. Pemilik Vezara Collection juga belum paham tentang bagaimana caranya perencanaan bisnis yang baik karena adanya keterbatasan SDM yang memahami bidang tersebut menjadikan penyusunan rencana bisnis yang dibuat hanya berdasarkan kebutuhan saja, bukan menjadi sebuah rencana yang matang. Sehingga muncul permasalahan yang dihadapi pebisnis atau umkm di kemudian hari pada saat bisnis tersebut dijalankan. Untuk itu Tim PKM memberikan penjelasan kepada ibu Desy sebagai pemilik Vezara Collection untuk memahami pentingnya pembuatan rencana bisnis yang berguna untuk mengembangkan bisnis di masa yang akan datang.

Pada kegiaatan PKM ini TIM PKM mencoba membantu ibu Desy sebagai pemilik UMKM vezara dengan memberikan materi tentang bagaimana membuat perencanaan bisnis Usaha pakaian muslim yang berlokasi di pertokoan PGC jakarta timur. Berikut pemberian materi mengenai Bussiness Plan melalui Zoom meeting yg dilakukan tim PKM :



KOMPONEN PENTING DALAM BUSSINES PLAN

1. Ringkasan Eksekutif
2. Pendahuluan
3. Analisis Produksi/Jasa (Operational)
4. Analisis Pasar dan Pemasaran
5. Analisis SDM
6. Analisis Keuangan
7. Peluang Bisnis (SWOT) dan Strategi
8. Rencana Eksekusi
9. Lampiran

Logos: UNTAR Universitas Tarumanagara, STARS, CPA, and UNTAR untuk INDONESIA.

Dasar-dasar (ISI) Business Plan

Suatu BP sebaiknya memuat hal-hal berikut:

- ❖ Lembar judul (+ Ringkasan Eksekutif)
- ❖ Peluang (+ dan tawaran)
- ❖ Produk/jasa yang diberikan / direncanakan (+ Latar belakang organisasi)
- ❖ Analisa kondisi /Pasar (internal dan eksternal)
- ❖ Formulasi strategi (rencana pemasaran, organisasi, produksi)
- ❖ Analisis finansial dan Analisa Resiko (+ Rencana Tindak , Action Plan)
- ❖ Lampiran : Terminologi, Data Pendukung dsb

Gambar 3. Materi Bussines Plan

Pada saat pemberian materi ibu Desy cukup antusias mendengarkan dan langsung melakukan tanya jawab. Ibu Desy merasa bahwa sebagian perencanaan bisnis sudah di buat walaupun itu masih terdapat kekurangan seperti analisis kondisi pasar kaitanya dengan seberapa besar permintaan busana muslim di Indonesia khususnya di daerah jakarta timur yang mayoritas penduduknya beragama islam. Stategi pemasaran pun telah di terapkan seperti menggunakan media sosial, internet, histogram dll. Analisis teknik dan produksi pun mulai akan di terapkan seperti model maju muslim yang mengikuti tran desain produk yang sedang digandrungi remaja sekarang. Sedangkan untuk analisis Financial dan resiko masih butuh membenahan mengenai pencatatan dan pelaporan semua transaksinya. Keinginan yang cukup besar dalam membuat perencanaan bisnis yang baik mendorong ibu Desy untuk dilakukannya pendampingan oleh tim PKM. Hal inilah yang masih di rundingkan Tim PKM.

Setelah memberikan materi tim PKM menyarankan kepada ibu Desy untuk mencoba membuat bisnis plan dengan tahapan sebagai berikut yang merupakan dasar pembuatan bussines plan atau perencanaan bisnis.

4. KESIMPULAN

Perencanaan bisnis sangat dibutuhkan bagi pemula bisnis karena dapat dijadikan pedoman dalam menjalankan bisnis dimasa yang akan datang. Selain itu dapat digunakan untuk mendapatkan tambahan modal pada lembaga keuangan. Dengan membuat bussiness plan strategi strategi berbisnis dibuat dengan baik seperti stategi pemasaran, strategi produksi, strategi keuangan, strategi SDM sehingga memudahkan dalam pengawasan dan pengendalian bisnis. Namun, Diperlukan pendampingan berkelanjutan oleh tim PKM dalam merancang Bussines Plan secara detail agar membantu para pemilik UKM dalam membuat bussiness plan yang baik dan benar.

DAFTAR PUSTAKA

- Aris Rahmana, Helman(2011), Strategi Menyusun Rencana Bisnis Yang Berkualitas, <http://pengusahamuslim.com/strategi-menyusun-rencana-1372/#.U7oY30DHLmw>, diakses 7 juli 2014
- Hisrich, Peters. 2002 Entrepreneurship, fifth edition. New York, USA : Mc Graw Hill inc4.
- Irmayanti (2021) Strategi Penerapan Business Plan Dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam- Jurnal Akunsyah: Jurnal Akuntansi & Keuangan Syariah, 1(2), 2021, 65 - 80
- Sull,Donald N., 2004, Formulate (and Reformulate) Your Business Plan, <http://www.myownbusiness.org/s2/#4>, access